

PROJECT MANAGEMENT

PM07 - NEGOZIAZIONE E PROBLEM SOLVING



PM07 - NEGOZIAZIONE E PROBLEM SOLVING

Obiettivi

Il corso mira a trasmettere schemi di lettura e criteri per affrontare costruttivamente e risolvere situazioni tipiche di conflitto tra le diverse componenti progettuali. L'uso della negoziazione come strumento fondamentale di gestione viene collegato allo sviluppo delle fasi del progetto. Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di individuare le vere cause di un conflitto progettuale e di impostarne la soluzione nel modo più appropriato.

Destinatari

Project Manager con o senza esperienza di ruolo. Coordinatori di Project Manager.

Contenuti

- **Tipi di conflitti nel progetto**
 - D'interesse, di concezione, di ruolo
- **Le cause più frequenti di conflittualità**
 - Priorità, procedure gestionali, opinioni tecniche, risorse umane, costi, tempistica, personalità
- **L'andamento dei conflitti e le fasi progettuali**
 - Concezione, definizione, produzione, esercizio, chiusura
- **Modalità di gestione dei conflitti**
 - Evitamento, accomodamento, compromesso, competizione, cooperazione
- **Il processo di negoziazione**
 - Separare le persone dal problema, all'inizio focalizzarsi sui bisogni non sulle soluzioni, legittimare gli interessi soggettivi, elaborare un ventaglio di opzioni alternative, utilizzare criteri obiettivi di valutazione, ottenere e tutelare il rispetto delle regole, saper giocare "corretto" ma saper anche rispondere "colpo su colpo" alle scorrettezze altrui, l'autorità ambigua, ruoli e funzioni nel processo negoziale

PM07 - NEGOZIAZIONE E PROBLEM SOLVING

- **Caratteristiche e peculiarità delle negoziazioni in alcuni “passi” ricorrenti nei progetti**
 - Contrattazioni iniziali, reclutamento risorse per il gruppo di progetto, rispetto di tempi e risultati, gestione di conflitti di potere e decisionalità, recupero scostamenti ed errori, valutazioni dello stato d'avanzamento dei lavori e dei risultati finali
- **La tecnica del problem solving per la definizione e la soluzione collettiva di problemi complessi**
- **Percezione, definizione, analisi, proposte, discussione, decisione, piano d'azione**

Durata

2 giorni

PROJECT MANAGEMENT

PM07 - NEGOZIAZIONE E PROBLEM SOLVING

Documentazione

All'inizio del corso verrà fornita la documentazione relativa al conseguimento del processo formativo.

Certificazione

Al termine del corso verrà fornito un certificato PJM che attesterà la frequenza dei partecipanti.

Sede

Il corso si svolgerà presso la sede PJM s.r.l.

Corso Unione Sovietica, n° 243/bis - 10134 Torino - Italia

In base ad effettive necessità i corsi potranno essere svolti presso le sedi indicate dai richiedenti.

Coordinamento

Commerciale dalle ore 9:00 alle ore 18:00 dal Lunedì al Venerdì.



PROJECT MANAGEMENT

CONDIZIONI GENERALI

PJM s.r.l.

Modulo da compilare e inviare via Fax al numero 011/59.36.71

1. Oggetto

Formano oggetto del contratto i corsi di formazione indicati nel presente catalogo e forniti da PJM S.r.l. (di seguito denominata PJM) secondo le modalità ed i termini indicati.

2. Iscrizioni ai corsi

L'iscrizione sarà perfezionata al ricevimento della "Scheda d'iscrizione", compilata in ogni sua parte e sottoscritta per accettazione delle condizioni generali. Sarà cura di PJM confermare l'iscrizione. Non si accettano iscrizioni telefoniche.

3. Sede e date dei corsi

I corsi si terranno presso la sede PJM che si riserva il diritto di annullare, rinviare i corsi o variane il programma dandone semplice comunicazione scritta. In caso di annullamento PJM definirà con il Cliente l'eventuale reinscrizione in date successive.

4. Disdetta

Il Cliente potrà annullare l'iscrizione ai corsi fino al 7° giorno precedente l'inizio del corso, fornendone comunicazione scritta via fax a PJM. Resta inteso, qualora tale comunicazione non pervenga nei termini richiesti, che il Cliente sarà tenuto a corrispondere ad PJM a titolo di penale il 50% del costo previsto per il corso. In caso di mancata disdetta, o qualora il partecipante designato non si presenti all'inizio del corso oppure interrompa la partecipazione al corso stesso per cause non attribuibili a PJM, il Cliente corrisponderà a PJM l'intero corrispettivo del corso.

5. Proprietà industriale e intellettuale

Il Cliente prende atto per sé e per i partecipanti che i documenti, le immagini, i dati e i prodotti utilizzati a supporto dei corsi sono di proprietà di PJM e/o di eventuali terzi danti causa. E', pertanto, vietato trarre copia del materiale e diffondere il contenuto dei corsi senza previa autorizzazione scritta. L'inosservanza dell'obbligo comporterà l'immediata esclusione dai corsi ed il diritto al risarcimento del denaro per la violazione dei diritti connessi.

6. Corrispettivi

All'atto dell'iscrizione al corso il partecipante dovrà versare il 50% della quota che è da intendersi per la persona; I.V.A. compresa, ed include la partecipazione al corso, la documentazione didattica e l'utilizzo dei sistemi. La quota restante dovrà essere certificata tramite presa visione del bonifico bancario o consegna dell'assegno alla Segreteria Corsi.

7. Modalità di pagamento

Il pagamento della quota potrà avvenire nelle seguenti forme:

- assegno bancario, assegno circolare o denaro contante consegnati direttamente alla Segreteria Corsi;
- Versamento anticipato sul c/c bancario intestato a PJM S.r.l. presso INTESA SAN PAOLO, via Tunisi 126/F, Torino, 10134 IBAN: IT87H0306901011100000065958

8. Tutela dei dati personali

Ai sensi e per effetto degli art. 10 e 13 Legge 675/1996, il fruitore dei corsi viene informato che i dati personali forniti con la Scheda d'iscrizione saranno conservati presso gli archivi della PJM a fini amministrativi, contabili, fiscali, assicurativi e per l'eventuale invio di materiale informativo relativo ai corsi promossi da PJM. In particolare prende atto che: il trattamento dei dati avverrà a norma di Legge, secondo i principi di liceità e correttezza in modo tale da tutelare la dovuta riservatezza.

9. Corsi dedicati e personalizzati

Il Cliente può richiedere l'erogazione di corsi personalizzati. La sede, i contenuti ed il prezzo di tali corsi saranno di volta in volta concordati con il Cliente.

Nome del corso: _____

Codice: _____

Data di inizio: _____

AZIENDA

Società: _____

Indirizzo: _____

Cap: _____ Città: _____ Prov: _____

Tel: _____ Fax: _____

E-mail: _____

Sito Internet: _____

P.IVA: _____

PARTECIPANTI

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

5) _____

PRIVATI

Nome: _____

Cognome: _____

Indirizzo: _____

Cap: _____ Città: _____ Prov: _____

Tel: _____ Fax: _____

P.IVA o C.F.: _____

E-mail: _____

FATTURAZIONE

La compilazione della presente scheda dà diritto alla PJM S.r.l. ad emettere regolare fattura secondo le modalità indicate nelle "Condizioni Generali" del presente catalogo.

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 1342 del Codice Civile approvo espressamente quanto contenuto nelle suddette "Condizioni Generali"